

Геннадий Никитчанов

Дурак и солнце

Путеводитель по всемирной паутине



Геннадий Никитчанов

**Дурак и солнце. Путеводитель
по всемирной паутине**

«Издательские решения»

Никитчанов Г. И.

Дурак и солнце. Путеводитель по всемирной паутине /
Г. И. Никитчанов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-04-015862-1

Единой истины нет, все универсальные методики — ерунда. Как состояться в Интернете? Собственный взгляд. Метод включённого наблюдения, он же — Испытано на себе.

ISBN 978-5-04-015862-1

© Никитчанов Г. И.
© Издательские решения

Содержание

Глава 1 Иллюзия свободы	6
Глава 2 Запрос в друзья	9
Глава 3 Зона свободы от разума	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Дурак и солнце

Путеводитель по всемирной паутине

Геннадий Никитчанов

© Геннадий Никитчанов, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Интернет. Легенды и соответствия. Субъективно и старательно-ненавязчиво рассказываю о том, что видел за пять лет. Главный посыл – единой истины нет.



Глава 1 Иллюзия свободы

Несколько лет с хлеба на воду. Сам себе хозяин – история красивая, но до жизнеспособности ей не намного ближе, чем узбекскому дворнику до Нобелевской премии. Так говорит собственный опыт.

Почему получилось Сравнительно удачная карьера в региональной прессе пришла к точке, за которой не было ничего. Все личные задачи на этом уровне решены, ставить иные просто бессмысленно. Здесь нужно понимать ещё то, что коммерческие издания построены так, что деньги для них зарабатывают журналисты и менеджеры, а получает генеральный директор. Которому в принципе всё равно, кто именно будет работать под его брендом – бренд самодостаточен.

Ещё могут быть **частные медиа-проекты**. На мой взгляд, самая выгодная сиюминутная тема, минусом которой является то, что как только у владельца открываются глаза на бесперспективность трат, всё благополучно заканчивается. Вписаться в этот рынок, действительно, сложно, неслучайно новых бумажных изданий регионального (если не считать предвыборных агиток) калибра лично я не помню очень давно.

Теоретический шанс – самому стать брендом. Интернет в помощь. Как минимум, он освобождён от затрат на печать и бумагу, составляющих до 40% в общей структуре платежей традиционных СМИ.

Однако нужно быть очень наивным, чтобы полагать, будто бы всё дальнейшее произойдёт автоматически. Отлить пулю – круто, но для выстрела нужен ещё, как минимум, ствол.

Собственный сайт Расширенная версия личной страницы в Фэйсбуке или В контакте. Можно сработать качественно и даже гениально, но без признания широкой публики это – домашняя стенгазета. Как максимум, изредка можно получить средневменяемый краткосрочный контракт на перевод или авторские материалы для сторонних ресурсов.

Раскрутиться очень сложно, а без вложений просто нереально. Этот рынок ещё не сформирован, и хотя число пользователей растёт быстрее населения Китая, на пути частных сайтов становятся заградительные коммерческие барьеры. Не единожды сталкивался с ситуацией, когда наши же материалы ранжировались по ресурсам, эффективным с точки зрения выдачи, а не по первоисточнику. Объяснение просто: ежедневно в мире появляется до 1,5 миллионов новых сайтов/страниц, а Гугл с Яндексом менее всего похожи на благотворительное общество. Это – чётко ориентированные коммерческие структуры.

Техническая возможность вклиниться существует – все они, так или иначе построены на HTML. Но самостоятельное вторжение в их алгоритмы затратно по времени, привлечение специалиста со стороны – те же траты, только в другой адрес. Ну а без первых строк поиска нечего думать даже о блочной, не говоря уж об имиджевой рекламе и спецпроектах. Замкнутый круг.

Продвижение через социальные сети – ерунда. Во-первых, сам факт регистрации и создания страницы не значит вообще ничего. Таких аккаунтов там – от 20 миллионов

до бесконечности. Во-вторых, любая группа/сообщество/блог работает по сути, как автономное издание, в котором к первоисточнику обратятся в лучшем случае, 10% просмотревших тему. Твиттер достаточно эффективен с точки зрения оперативности поданной информации (в пиковый момент просмотр одного твита может добегать до 200 в минуту), но сомнителен с точки зрения, собственно, сайта (личный рекорд – 30 переходов с сообщения в 500+просмотров, грубо говоря, 7%).

Дополнительно нужно учесть, что до 90% трафика дают случайные (одноразовые) пользователи. Здесь всё просто: не сошлись во мнениях о событии – о сайте забыли. Итого на выходе – вариант времяпровождения.

Что даёт Формирование круга, действительно, очень интересных и разноплановых людей, с которыми можно красиво пообщаться вокруг темы: Как сам? Иногда это приводит к, в принципе, полезным связям.

Заработок По-разному – юридически верная оценка. Случались и 50 000 в месяц, куда более распространены несколько подряд финансовой засухи и вялый подъём в пределах 10, чаще – меньше. В общем, ни разу не вариант. Проверено.

Известные площадки В плюсе – сравнительно малые усилия по раскрутке, достаточно ежедневных обновлений. Минус – очень сложные и конфликтные комментарии. Приходилось работать на спортивном и политическом сегменте. Разница минимальна. «Вера – та категория, которую не стоит объяснять рационально, её нельзя принять частично. Только полностью. Или, не принять вообще» – сказал один неглупый человек из числа дальних знакомых. Практическое воплощение – кто не считает Месси лучшим игроком всех времён и народов, тот ничего не понимает в футболе и в жизни, кто не за Слава Украине!, тот зомбированный раб Путина и так далее.

На самом деле, таких – патологическое меньшинство, но они орут громче всех. Не утруждая себя аргументами, из всех этических норм выбирая единственную – «Я хочу «и существуя в психологически удобном биполярном мире. Активисты. Большинство же предпочтёт политику умолчаний.

С ними тоже не выиграть, ибо, любая идея финансирования проекта встречает жутчайший батхерд. Действительно, по большому счёту, незачем. Интернет сформирован как любительский бесплатный сегмент, редкие же исключения приводят на волну копеечных гонораров. Может быть, достаточных для практикантов или как дополнительный заработок, но никак не позволяющих позиционироваться как основной источник дохода.



Глава 2 Запрос в друзья

Начало всех начал. Лично я, в принципе, отрицаю масс-фолловинг. Добавление от неведомой мне личности с вероятностью 99,9% останется без сатисфакции. Причина проста: не вижу общих интересов.

Скорее всего, будет тупая попытка использования в интересах собственных. Типа, Друг хочет, чтобы вы отметили его страницу как понравившуюся. Для начала сам Друг не сделал и не сделает ни единого шага навстречу – я не видел его ни на нашем сайте, ни на нашем блоге, ни на наших страницах.

Последний реальный пример – интересная страница парня, заявившегося на Фэйсбуке. Деятельность нестандартна, с тупопродажами от пародии на амерский недобизнес никак не связана, почему бы да? Можем быть друг другу полезны.

Не проходит и пяти минут, друг вопрошает в личке о готовности отправиться с ним в романтическое путешествие. Никаких подтекстов. Дон, плот, уха, костры. Красиво. Только в планы не входит.

Объясняю: привлекательно, но нереально. В ответ получаю полную роспись цены, условий и стоимости с предложением сагитировать ещё кого-нибудь.

Не худший вариант идеи и не худшая форма подачи, но всё-таки предельно неубедительно. Ниже расскажу, как вижу сам.

Чаще же неведомые доброхоты, без которых я как-то жил 40+ лет внезапно предлагают заработать в казино, или, на бинарных опционах. Так же достаточно популярна идея сетевого маркетинга – киберпроповедничество, в потоке которого даже можно отловить интересную информацию из смежных сфер, но нет желания тратить время и, как ни странно, тупоперепись с бумажных носителей (присылаемых на электронную почту) на, собственно, один из вордовских форматов.

Странно, что это до сих пор работает, ещё страннее, что я до сих пор не стал Римским Папой, или, хотя бы, любимцем главы управы родного Левобережного района славного города Воронежа.

Другое дело – реальные люди, с которыми знакомы по жизни или уже как-то пересекались на каких-то площадках. Здесь уже относительно определено, кто, в чём, на кого и в каких объёмах может рассчитывать.

Нюанс Поймай волну и поддерживай отношения не от случая к случаю, а интересуйся человеком и тем, что он делает. Иначе просто выпадаешь из папки общения.

Запросто подтверждаю собственным примером. Когда работал и был известен в городе, все куда-то звали и многие почитали за честь. Теперь таковых единицы. Остальные в тренде, я – где-то на своей планете.

Нормальная жизненная история, точно так же характерная для Интернета. Пропал интерес к теме – нет повода общаться – добро пожаловать в папку мимолётных воспоминаний безобъёмной карты памяти.

Верить можно, но остановочно. «Ребята, вы будете работать в любом спортивном издании на выбор. Я обещаю», «Мы сделаем вам такой PR, которого Спаси нас, Господи, не знал ещё никогда», «Все проблемы с больницей решим с перевыполнением. Лучшее лечение у лучших специалистов бесплатно». Обещанного три года ждут. Может, сбудется. Но надеюсь, что не понадобится.

Интереснее всего, что именно эти люди громче всех кричат о необходимости держать данное слово и всеми доступными словами с эмоциями плачут о том, как Их подвели. Смешно. Как многое в Интернете.



Глава 3 Зона свободы от разума

«К чёрту клетки. Что хочу, то и делаю». Посыл распространённый и понимаемый превратно. Дело не в авторском самолюбии. Хотя и человек, вложивший время и труд, уж, наверное, достоин внимания большего, чем просто: «Это плохо. Я сказал». На Я всегда очень просится рифма об окончании крайней плоти или помойке.

Критика – нормальная вещь, но не каждый негативный отзыв есть критика. Спор аргументов, обмен мнениями и знаниями по теме, возможно, пересмотр взглядов. Конструктив и действительное влияние на ситуацию. Любое иное – хамство или просто глупость.

Иллюстрируя первое, приведу комментарий на материал, выложенный Настей Карсиковой. «И что вам бабам спокойно не сидится? Ваше место – на кухне и на кровати раскрыв рот и раздвинув ноги».

Экстремальным этот пример не назвать. Он не то, чтобы типичен, но встречается достаточно часто. Человеке, которое правильнее называть существом, приходит просто заявить о себе, привлечь внимание. Возможно, питается полуфабрикатами и из всех баб ему недоступна даже Зина из резины, приходится обходиться подручными сайтами.

В любом случае, свобода одного кончается там, где начинается свобода другого. Никому же не придёт в голову с ноги выбивать дверь в чужой дом, в распальцах подходить к незнакомой компании и всерьёз рассчитывать на то, что ему спляшут дрессированного Бобика. Вот на всерьёз набитую морду рассчитывать можно смело, посыл на самый русский адрес всеобязателен. С чего бы в Интернете было по-другому? Там такие же люди. Сгруппировавшиеся по определённому признаку вокруг блога/сайта/автора и для того, чтобы быть принятым в этот круг, уж, наверное, стоит сначала хотя бы поздороваться.

Второй – просто любимая классика. Интервью Инны Жирковой. То, что подтвердила – анекдоты о блондинках сочиняют брюнетки и шатенки – ладно. Оставим в стороне и форму интервью, в которой автор, кажется, и не пытался раскрыть человека, кроме как загнать её в угол, что блестяще удалось без видимых затруднений. Но «Юра обязан с ней развестись» – это что, простите? Он обязан Васе из Синих Липягов, или, Вася – из песни «На работе попросил повышения и был за то уволен, жена по этому поводу не накормила, любовница отказала во всём оптом и загодя, с горя зашёл в разлив – там в глаз дали, так хоть в Интернете посидеть, попоказывать свою значимость»?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.